

**CORPO E ALMA
DO BRASIL**

Direção do
PROF. FERNANDO HENRIQUE CARDOSO



XXXIII

WARREN DEAN

**A
INDUSTRIALIZAÇÃO
DE SÃO PAULO
(1880-1945)**

Tradução de
OCTAVIO MENDES CAJADO

2.^a edição



DIFEL

CAPÍTULO I

O COMERCIO DO CAFÉ GERA A INDÚSTRIA

A industrialização de São Paulo dependeu, desde o princípio, da procura provocada pelo crescente mercado estrangeiro do café. O cultivo do café começou nesse Estado muito depois das plantações levadas a cabo nas montanhas acima do Rio de Janeiro, no início do século XIX. Nos cinquenta anos seguintes, o comércio firmou-se na Europa e estimulou o surto de novas plantações, que avançavam cada vez mais para o oeste. Por volta de 1850, a onda de cafezais penetrara o lado paulista do Vale do Paraíba e estendera-se até à região de Campinas, além da capital da Província. A proporção que se efetuava a penetração do quase desconhecido interior de São Paulo, descobriu-se que ali estava o futuro do café, pois ao longo dos espinhaços que se erguiam entre os tributários do Rio Paraná, bem para dentro, se encontrariam os solos mais adequados à sua cultura.

Por volta do fim do século XIX, o mercado do café entrou a expandir-se mais depressa. A procura nos Estados Unidos e na Europa crescia à medida que a industrialização aumentava a produtividade; o café do Brasil, de qualidade inferior, se apropriava ao consumo das massas. O transporte tornou-se mais barato e mais seguro à proporção que os vapores de casco de ferro passaram a seguir as rotas marítimas do Atlântico Sul. O sistema comercial foi-se tornando mais eficiente e mais amplo à medida que se estendiam os cabos submarinos, se fundavam as casas importadoras e se iniciavam as operações bancárias ultramarinas. São Paulo passou a experimentar a mesma eufórica prosperidade que se registrava simultaneamente em outras partes da América Latina.

Certas circunstâncias aceleraram ainda mais o súbito crescimento do comércio do café. Primeiro, no Ceilão, o princí-

pal rival de São Paulo, uma praga devastou os cafezais, cortando drasticamente a produção. Segundo, a escravidão foi abolida no Brasil em 1888, abrindo caminho para uma mão-de-obra mais eficiente e mais viável de imigrantes europeus livres. Terceiro, a deposição do senescente imperador pelos militares em 1889 acartretou a instituição de uma estrutura econômica e política extremamente descentralizada, que permitiu ao governo do Estado de São Paulo estimular o comércio sem entraves, e reter, no Estado, todo o lucro dele derivado.

Esses estímulos externos e internos produziram resultados espetaculares: os embarques de café de Santos, o porto de mar de São Paulo, mais do que dobraram a cada década que passou depois de 1870. Em 1892, Santos exportou 40 milhões de dólares de café; em 1912, suas exportações totalizavam 170 milhões. A população do Estado elevou-se, de 837 000 em 1872, para 2 283 000 em 1900 e quase 4 000 000 ao irromper a Primeira Guerra Mundial — aumento superior a 14% ao ano. Nesse ínterim, a capital crescia ainda mais depressa. Aldeia de 23 000 habitantes em 1872, sua população totalizava 580 000 moradores em 1920.⁽¹⁾

O café era a base do crescimento industrial nacional, primeiro que tudo, porque proporcionava o pré-requisito mais elementar de um sistema industrial — a economia monetária. Sem produção para exportar, os proprietários de terras de São Paulo pouca necessidade tinham de dinheiro em caixa ou de crédito. Antes da introdução do café, as fazendas se dedicavam tipicamente à agricultura de subsistência, ainda que fossem suficientemente grandes para exigir trabalho escravo ou a participação de meeiros. Os plantadores se envaideciam de sua auto-suficiência; as únicas coisas de que precisavam do mundo exterior eram "pólvora e sal". Em todo o Brasil o dinheiro circulante nas décadas de 1870 e 1880 oscilava entre quinze e vinte mil-réis *per capita* (de 7 a quinze dólares). Em São Paulo havia apenas dois bancos antes de 1872, ambos filiais de firmas do Rio. Entretanto, assim que os lavradores encontraram um mercado que pagava em dinheiro os seus produtos, aumentou o volume do dinheiro em circulação e do

(1) São Paulo (Estado), *Anuário Estatístico de São Paulo* (1898), II, 282, e (1940), p. 89. Neste livro usaremos invariavelmente o nome "São Paulo" quando nos referirmos ao Estado e a expressão "a capital" quando nos referirmos à cidade.

crédito bancário. Resultado dessa tendência foi a instalação de umas poucas fábricas de tecidos na província, na década de 1870. Essas fábricas transformavam o algodão produzido localmente em material tosco, cru, que se vendia aos agricultores para que vestissem seus escravos. Antes disso, os lavradores forneciam aos seus trabalhadores tecidos fiados em casa; por volta de 1875, as vendas do café começaram a proporcionar dinheiro para comprar o pano e desestimular o emprego de escravos em ofícios manuais.⁽²⁾

Com o advento de mão-de-obra livre, o uso do dinheiro difundiu-se pela massa da população. Nas áreas do Brasil em que não vigorava o sistema de produção e exportação, a Abolição não aumentou substancialmente a necessidade de dinheiro para o pagamento dos salários, pois os homens que haviam sido libertados continuaram a trabalhar como meeiros não pagos.

Em São Paulo, os plantadores descobriram ser impossível atrair trabalhadores da Europa sem lhes pagar o salário em dinheiro. Descobriram, além disso, que o pagamento de salários lhes era vantajoso. O emprego mais econômico do esforço dos trabalhadores residia na produção do café e não nas culturas de subsistência; portanto, os *colonos* — trabalhadores imigrantes — foram proibidos de plantar coisa alguma, a não ser café, depois que os cafeeiros alcançavam a maturidade. Isso também os obrigava a comprar os artigos de que precisavam no armazém da fazenda. O próprio armazém era uma fonte de lucros para o fazendeiro capitalista, que vendia a concessão ou a explorava.

Outros efeitos do uso mais difundido do dinheiro são difíceis de avaliar, mas devem ter sido significativos. A própria terra adquiriu valor monetário e converteu-se num fator volátil de troca. Era vendida para a obtenção de capital, talvez para a compra de máquinas agrícolas ou de ações de uma firma comercial; ou um negociante comprava terra, ou executava uma hipoteca, a fim de entrar no negócio do café. Os novos bancos, cujos fundos se investiam originalmente em transa-

(2) *L'Empire du Brésil*, pp. 477-484; Brasil, Instituto Brasileiro de Geografia e Estatísticas, Conselho Nacional de Estatística, *O Brasil em números*, p. 71; Alice P. Canabrava, *O desenvolvimento da cultura de algodão na Província de São Paulo, 1861-1875*, pp. 282-285. Os valores em dólares, que se seguem às citações em mil-réis, baseiam-se na taxa de câmbio média do ano em apreço.

ções de café a curto prazo, poderiam usar parte da sua capacidade de criação de crédito para financiar industriais. Os agricultores passaram a interessar-se mais pelos aspectos comerciais e financeiros do seu negócio; viviam com maior frequência nas cidades e alguns se dedicaram às atividades imobiliárias, bancárias, ao fomento de estradas de ferro e à exportação.⁽³⁾

O plantio do café se constituía numa espécie de matriz, que definia as possibilidades do empresário. A estrutura do sistema agrícola era simplíssima. A propriedade da terra se achava altamente concentrada. Um poucas centenas de grupos de famílias extensas possuíam vastas propriedades, subdivididas em fazendas que tinham de 100 000 a mais de 1 000 000 de caféiros. Existia em São Paulo uma classe mais modesta de proprietários de terras, antes de iniciar-se o comércio do café, mas este propendia a extermíná-la. O café exigiu capital e influência para comprar escravos, atrair a estrada de ferro, obter crédito e validar os direitos sobre as terras. Os que não possuíam tais recursos perdiam suas terras em favor dos que os possuíam e ou começavam de novo, ocupando terras devolutas além da fronteira do café, ou aceitavam serviço nas fazendas.⁽⁴⁾

O sistema da mão-de-obra se baseava no imigrante europeu. Os que iam para a fazenda eram, invariavelmente, de origem camponesa. Trabalhavam nos cafezais por salários pagos em dinheiro, como arrendatários com contratos anuais. Acalentavam uma pequena esperança de vir, um dia, a possuir terras, porque propriedades mais antigas, cujos cafeeiros estavam começando a perder a fertilidade, eram ocasionalmente subdivididas. Mais frequentemente, todavia, o colono mudava muitas vezes de empregadores e acabava voltando para a terra natal, depois de haver juntado algumas economias ou perdido todas as esperanças de fazê-lo. Limitavam a escala de consumo nas áreas rurais os baixos salários oferecidos pelo fazendeiro, que conseguia guardar para si, como lucro, uma parte considerável da renda do café; um relatório bem informado alude a um rendimento de 80% sobre o capital até nos

(3) Pierre Monbeig, *La croissance de la ville de São Paulo*, pp. 27-31.

(4) Lucila Herrmann, "Evolução da estrutura social de Guaratinguetá num período de trezentos anos", *Revista de Administração* (março-junho de 1948), pp. 128-127; Pierre Monbeig, *Pionniers et Planteurs de São Paulo*, pp. 84-85.

anos maus do meado da década de 1890. (Os colonos nunca se organizaram, mas havia muitas greves rurais). A escala de consumo era também limitada pela alta propensão dos colonos para guardar o que ganhavam a fim de poderem, um dia, voltar ao país de origem.

As remessas para a Itália, através da filial de São Paulo do Banco de Nápoles, perfaziam, em média, 1 000 000 de dólares anuais na primeira década desse ano. Nos anos em que caíram os preços do café, os camponeses desalentados debandaram em tamanha quantidade, já para suas pátrias, já para a Argentina, que a imigração líquida se viu quase reduzida a zero. De 1902 a 1910 mais de 330 000 europeus chegaram a Santos, mas tantos regressaram que o número dos que ficaram foi apenas de 16 667 durante esses nove anos.⁽⁵⁾

As necessidades de um mercado da massa tão deprimido eram reduzidas em volume e pequenas em extensão. Viajantes descreveram a mobília das casas dos colonos de um modo só: um estrado de madeira com lençóis de algodãozinho, cadeiras, mesa, potes e panelas, velas, um santo e cromos religiosos ou patrióticos. O imigrante e sua família usavam roupas de brim, chapéus de feltro ou de palha e sapatos de couro ou calçados de lona. Eles mesmos produziam seu milho e seu feijão e a maior parte da sua carne; compravam farinha de trigo, banha, sal, bacalhau, sabão, *pastã*, e, às vezes, cerveja, carne enlatada e querosene. Tudo o mais faltava e tudo o mais, segundo se pode presumir, era consumido apenas nas cidades, como parte de um comércio de luxo e, portanto, principalmente fornecido pelas importações: material impresso, material médico e ótico, drogas, tecidos estampados, linóleos e oleados, material de encanamento, material elétrico e muitos outros objetos, já corriqueiros na Europa e nos Estados Unidos industrializados.⁽⁶⁾

Tudo faz crer que a produtividade na cultura de café não melhorou durante todo o período de sua expansão geográfica,

(5) "Journal do Commercio", *Retrospecto Commercial* (1896), pp. 4-5; Salvatore Pisani, *Lo stato di San Paolo nel cinquantenario dell'immigrazione*, p. 1076; *Anuário Estatístico de São Paulo* (1914), I, 108.

(6) Vicenzo Grossi, "Gli Italiani a São Paulo", *Nuova Antologia* (16 de setembro de 1896), pp. 231-260; Eugenio Bonardelli, *Lo stato di San Paolo del Brasile e l'emigrazione italiana*.

senão em três sentidos: transporte, benefício e organização comercial. A manufatura nacional contribuiu, até certo ponto, para os dois primeiros progressos. Quando ao resto, os novos investimentos em café se aplicaram mais na abertura de novas terras do que na intensificação da produção das propriedades existentes. Essa prática significava que a produtividade, quando muito, permaneceria apenas estável e que os salários reais dos operários agrícolas só aumentariam se o preço de venda do café melhorasse no mercado internacional.

A estrutura do sistema de produção do café, com sua polaridade extrema de cafeicultor e colono, e a estagnação geral da técnica, que resultou na inalterabilidade das proporções de fatores, influíram na manufatura de muitas maneiras. Deram primazia à procura coletiva, que se viu condenada a não aumentar mais depressa do que o aumento da população. O padrão da procura também permaneceu estacionário. A grande massa da população só podia comprar artigos de primeira necessidade, de baixa qualidade e do gênero que se habituara a consumir na Europa. O operário agrícola exigia apenas os instrumentos mais simples: enxadas, as pitorescas peneiras de café, sacos de algodão e pouco mais do que isso.

O comércio do café não gerou apenas a procura da produção industrial: custeou também grande parte das despesas gerais, econômicas e sociais, necessárias a tornar proveitosa a manufatura nacional. A construção de estradas de ferro proveio, toda ela da expansão do café. As linhas foram construídas pelos próprios plantadores com os seus lucros ou por estrangeiros seduzidos pela perspectiva do frete do café. Importância tão íssimo para os primórdios da indústria, mercê da necessidade de matérias-primas importadas, como a juta e o trigo, o porto de Santos foi igualmente um empreendimento do café. As primeiras fábricas eram acionadas por motores a vapor, alimentados por carvão de lenha ou carvão importado, mas a produção subsequente das máquinas dependia da instalação de sistemas urbanos de energia hidrelétrica. As companhias elétricas foram, amíúde, organizadas por cafeicultores desejosos de adornar suas cidades do interior com inventos modernos. As usinas que proporcionavam a maior cota de energia, as de São Paulo e Sorocaba, foram construídas por empresas européias e norte-americanas, cuja esperança de lucro se fundava, pelos menos indiretamente, no café, isto é, no crescimento urbano funcionalmente dependente do comércio do café. A maior

dessas infusões de capital foi a da São Paulo Tramway, Light and Power Company, incorporada em 1899 com 10 milhões de dólares de capital e destinada a organizar um sistema de bondes elétricos. Gradativamente, como subsidiária da Brazilian Traction, Light and Power Company, incorporada por canadenses, foi absorvendo outras companhias locais de energia, telefone e gás e instalou a capacidade térmica e hidrelétrica necessária a fornecer energia para a indústria e para os serviços de utilidade pública.⁽⁷⁾

As primeiras fábricas também se viram incalculavelmente beneficiadas pela transformação social já operada pelo café, em particular pela presença não só de uma mão-de-obra, assim imigrante como nativa, afeita à necessidade do trabalho constante, mas também de um quadro de técnicos e contratados na Europa para superintender as plantações ou construir estradas de ferro, ou treinados nos novos institutos de educação superior de São Paulo. Além da escola de Direito, fundada em 1830, novas escolas de Engenharia, Comércio, Medicina e Biologia se criaram antes da Primeira Guerra Mundial.

Considerados em conjunto, globalmente, esses súbitos progressos na região de São Paulo nas décadas de 1880 e 1890 foram, em sentido mais profundo, a causa da industrialização. Pois o surto do café proporcionou o movimento "ao longo de uma ampla frente" que Gerschenkron acredita indispensável para que a industrialização se processe e para que sejam superadas as resistências inerentes às economias estagnadas.⁽⁸⁾

Entretanto, um comércio de exportação animado e em rápida expansão não conduz necessariamente a uma empresa industrial nacional de certa importância. Com efeito, se observarmos os outros casos de economias orientadas para a exportação na América Latina, chegaremos à conclusão de que o desenvolvimento de São Paulo foi único. Como se poderá explicar sua unicidade? As análises dos primórdios da industrialização geralmente se concentram na questão do grau em que as manufaturas nacionais foram capazes de suplantiar as importações. Este, sem dúvida, é um assunto importante, mas não será particularmente relevante às primeiras fases do desenvolvimento

(7) Frederick Mulqueen, "A Canadian Enterprise Abroad", *Canadian Banker* (Inverno de 1952), pp. 34-55.

(8) Alexander Gerschenkron, *Economic Backwardness in Historical Perspective*, pp. 10-11.

industrial se se tomar São Paulo como caso típico. Os primeiros produtos que ali se fabricaram foram aqueles cuja relação entre o peso e o custo era tão alta que até com a técnica mais rudimentar custavam menos para produzir do que para comprar da Europa. Pelo menos até a década de 1920 os paulistas só estavam produzindo, com pouquíssimas exceções, artigos volumosos e de valor intrinsecamente baixo. Além disso, tais produtos, com raras exceções, eram feitos de matérias-primas locais ou de materiais importados, cujo volume teria sido muito maior se fossem completamente transformados antes do embarque. Percebe-se claramente que os recursos de São Paulo influíram no padrão desse desenvolvimento inicial. As atividades mais importantes empregavam materiais agrícolas locais, notadamente o algodão, o couro, o açúcar, cereais e madeira de construção ou minerais não metálicos, sobretudo barro, areia, cal e pedras. A falta de jazidas importantes de ferro, por outro lado, significava que a indústria metalúrgica continuaria sendo uma operação em pequena escala, que produzia peças sobressalentes, máquinas especializadas ou equipamento feito por encomenda.⁽⁹⁾

Até uma fase tão rudimentar de industrialização como a de São Paulo antes da década de 1920 envolvia ampla série de artigos. Fora impossível conceber um produto de exportação tão lucrativo que custasse a importação de tijolos. A par dos tijolos, quase todos os gêneros de materiais de construção eram produzidos localmente por volta de 1920: telhas, cimento, pregos, canos de cerâmica, madeira serrada e até chapas de vidro e material de encanamento. Outros exemplos óbvios são cereja, bebidas doces (e o vasilhame para engarrafá-las), sapatos, caldeiras, tecidos grosseiros, móveis, peças de cantaria, farinha, potes, panelas e chapéus.

Cumprе assinalar que, nessa fase inicial, o setor industrial era totalmente marginal dentro da economia orientada para a exportação. Enquanto os únicos fregueses dos fabricantes paulistas foram os agricultores e seus rendeiros, a indústria continuava sendo uma empresa arriscada e mais especulativa do que a própria plantação. Tanto industriais quanto fazendeiros dependiam dos preços do café para cobrir seus custos de produção, mas os últimos dependiam muito menos das trocas exter-

(9) Os produtos feitos pelas oficinas paulistas foram selecionados dentre os anunciados em jornais e revistas, especialmente *O Estado de S. Paulo* e o *Jornal do Commercio* (São Paulo).

nas para sua sobrevivência. Precisavam de muito pouca maquinaria importada e de nenhuma matéria-prima vinda do exterior. Efetivamente, quando caíam os preços do café, o lavrador encarava com indiferença o conseqüente declínio do valor do mil-réis, porque podia pagar quase todas as suas despesas sem recorrer a moedas estrangeiras.

De mais a mais, a industrialização não contava com o apoio de uma ideologia operacional de desenvolvimento que parece ser, tão amiúde, uma força motivadora de crescimento em áreas não desenvolvidas e que era, integrelmente, uma força estimulante da expansão do setor agrícola. Considerava-se a difusão da cultura cafeeira intrinsecamente vantajosa, chave do progresso material, e em seu favor se mobilizou o eficaz apoio do Estado. Até o fim da década de 1930, contudo, a substituição de importações por manufaturas nacionais não foi o resultado de um estímulo oficial compreensivo ou mesmo consciente, a não ser em casos especialíssimos. A identidade das elites políticas e rurais só em parte explica esse aspecto de marginalismo. Até certo ponto era uma decorrência da falta geral de aceitação dos produtos que os fabricantes ofereciam. O empresário paulista produzia, no princípio, os bens de consumo mais simples e mais baratos. Isto era necessário, inevitável até, porque o novo fabricante precisava adquirir a técnica gradativamente. Ao mesmo tempo, encontrava maiores lucros em artigos cuja relação entre o peso e o custo lhe proporcionava a maior vantagem sobre as importações. A conseqüência dessa estratégia foi uma associação inevitável, por parte do consumidor, entre os artigos de má qualidade e a manufatura nacional.⁽¹⁰⁾

O negociante, além disso, precisava oferecer à venda os artigos nacionais a preço inferior ao dos artigos estrangeiros da mesma espécie ou distarçar a origem do produto nacional. E era isso, às vezes, o que ele fazia, como uma espécie de contrabando ao revés, visto que a margem de lucro de um produto feito em São Paulo poderia ser muito maior que a de um artigo importado, que tivesse pago direitos alfandegários, bastando para isso que sua origem fosse falsificada com um rótulo ou um recípiente emprestados. Os custos desse preconceito, talvez inevitável, contra as manufaturas locais foram elevados. Os industriais paulistas insistiam, com razão, em que os direitos

(10) *Brasil Econômico* (14 de setembro de 1928), p. 5.

avancios, para protegê-los, deveriam ser suficientemente altos não só para permitir a igualdade dos preços, mas também para facultar-lhes uma vantagem de 10% ou mais, visto que o artigo importado oferecido pelos mesmo preço sempre seria preferido. A economia brasileira tem pago caro os direitos de exportação de rôtulos que, muitas vezes, não tinham relação alguma com o conteúdo, mas asseguravam a acceitação do consumidor.⁽¹¹⁾

Alguns desses obstáculos se encontraram no caso insólito da máquina de beneficiar café de Engelberg. Tratava-se de uma máquina eficientíssima, inventada em São Paulo por um mecânico chamado Evaristo Conrado Engelberg, no correr da década de 1880. Compreendendo que o mercado mundial para essa máquina era muito grande e que poucas possibilidades havia de produzi-la em quantidade no Brasil ou de distribuí-la do Brasil, Engelberg e seus sócios venderam os direitos mundiais, em 1888, a um grupo de norte-americanos, que fundaram uma companhia para fabricá-la. Localizada em Syracuse, Nova Iorque, com o nome de Engelberg, essa firma foi extremamente bem sucedida, vendendo a máquina nas áreas produtoras de café de todo o mundo.⁽¹²⁾

Conquanto o acordo original com o grupo norte-americano pareça ter excluído os direitos de venda no Brasil, por volta de 1904, a máquina de beneficiar estava sendo importada para São Paulo por F. Upton and Company com a ajuda de alguns dos financiadores originais de Engelberg. Por esse tempo diversas outras companhias paulistas produziam máquinas de beneficiar, uma delas administrada por Engelberg, mas a máquina fabricada nos Estados Unidos, excelente, vendeu-se muito bem em São Paulo por muitos anos. Aparentemente, nem o espírito inventivo nem os recursos locais foram suficientes para obviar a incursões estrangeiras num mercado que, de fato e psicologicamente, dependia da Europa e dos Estados Unidos.⁽¹³⁾

(11) *Retrospecto Commercial* (1895), p. 6; *Monthly Journal of the British Chamber of Commerce* [São Paulo] (outubro de 1918), p. 411; Jorge Street, *Carta aberta ao exmo. sr. dr. Araújo Franco, presidente da Associação Commercial do Rio de Janeiro*, pp. 12-13.

(12) *Brasil Económico* (15 de fevereiro de 1928), p. 8; Carta de John T. Schenck, Presidente da Engelberg, Inc., ao autor, datada de 23 de novembro de 1964; catálogo de preços de The Engelberg Huller Co., 1892.

(13) F. Upton & Cia., "Catálogo A".

Segundo tudo indica, a primeira fábrica que se instalou em São Paulo foi a usina siderúrgica em Ipanema, fundada em 1810 com um subsídio real. Em 1811 se construiu a primeira fiação de algodão, na capital, que empregava energia hidráulica e braço escravo. Em 1836, a primeira usina a utilizar o vapor como força motriz, uma refinaria de açúcar, iniciou suas operações em Santos. O relatório oficial do presidente da província em 1852 menciona apenas cinco fábricas: uma fiação de algodão em Sorocaba, uma usina de potassa em Bananal, uma fundição, uma fábrica de vidros (em decânio), e uma fábrica de velas. No ano seguinte se construiu uma fábrica de chapéus. Na década de 1870 fundaram-se novas fiações e umas poucas serrarias. Em 1885, por ocasião de um inquérito parlamentar sobre direitos alfandegários, havia treze fiações de algodão e uma fiação de lã, pelo menos quatro fundições, uma fábrica de fósforos e um número desconhecido de serrarias. O primeiro cálculo, que se supunha completo, das firmas industriais, ou seja, um relatório oficial datado de 1895 e que incluía apenas a capital do Estado, fazia menção de 121 firmas que se utilizavam de energia mecânica. Delas, apenas cinqüenta e duas eram realmente firmas industriais. Onze empregavam mais de cem operários: três fiações, uma fábrica de cerveja, três fábricas de chapéus, uma fábrica de fósforos, uma fundição e duas oficinas ferroviárias.⁽¹⁴⁾

Em 1901, A. F. Bandeira Jr. tentou fazer o levantamento das indústrias em todo o Estado, a fim de publicar, dizia ele, os nomes dos fabricantes vítimas da injusta competição dos agressivos homens de negócios do Rio de Janeiro. Descobriu 170 fábricas, 50 das quais empregavam mais de 100 operários. Dezesete delas eram fiações e sete, fundições. As fábricas enumeradas seis anos antes, Bandeira juntou olarias, fábricas de cimento, açúcar, farinha de trigo, drogas, objetos de vidro, sapatos, roupas feitas e papel. Nenhum dos levantamentos foi completo. O recenseamento de 1920 contou 293 firmas sobreviventes dentre as que haviam sido fundadas no período de 1850 a 1900. Nessas condições, é impossível ter-se uma noção exata das primeiras manifestações do sistema

(14) Eugênio Egas, *Galeria dos presidentes de São Paulo*, I, 204; Antônio de Toledo Piza, *Relatório Apresentado ao cidadão Dr. Alfredo Pujol, Apêndice*.

fábrica de São Paulo. Muito provavelmente, a única fábrica que utilizava o vapor como força motriz, fundada antes de 1870 e que ainda existia ao iniciar-se o século, era a fábrica de chapéus de A. Schritzmayer. A partir de 1870, a instalação de fábricas prosseguiu em ritmo seguro. Por volta de 1907, quando o Centro Industrial do Rio de Janeiro realizou novo levantamento, o número de fábricas paulistas crescerá claramente. Havia mais de 24 000 operários na indústria e 326 firmas no Estado. Entretanto, também se tratava de um censo incompleto.⁽¹⁵⁾

A partir desse início modesto, a economia regional de São Paulo foi-se tornando cada vez maior. Por volta de 1920, substituíra a área do Rio de Janeiro e da capital federal como o centro industrial mais importante do Brasil. No correr da década de 1940 possuía o Estado, indubitavelmente, a maior aglomeração de capacidade manufatureira em toda a América Latina.

O fenômeno merece um estudo histórico. Está claro, a esta altura do século XX, que o desenvolvimento econômico não é um processo automático no mundo subdesenvolvido. Pode parar e pode até inverter-se. O surto do café, que forneceu o mercado inicial para os fabricantes paulistas, tornou-se cada vez menos importante para o crescimento da indústria. Em que termos, então, se explicará a sua continuação? Os capítulos seguintes abordam o problema principalmente do ponto de vista dos próprios industriais. Pode-se dizer que suas decisões causaram a industrialização no sentido mais direto da palavra "causar", aceitamos ou não a centralidade do empresário nos escritos de Joseph Schumpeter.

O presente estudo tentará focalizar três aspectos relacionados e conseqüentes do papel empresarial. Na Primeira Parte se estudam as origens dos empresários; o que faziam antes de se voltarem para a indústria, de que grupos sociais provinham, como amealharam o seu cabedal, e que espécies de produção tentaram primeiro. O quadro de empresários de que trata o estudo surgiu, em sua maior parte, antes da Primeira Guerra Mundial; por conseguinte, a Primeira Parte abrange o período que vai de 1880 a 1914.

(15) Antônio Francisco Bandeira Jr., *A indústria de São Paulo em 1907*; Centro Industrial do Brasil, Comissão de Expansão Econômica do Brasil, *O Brasil*, vol. III.

Na Segunda Parte se relaciona o crescimento da indústria com a circunstância histórica e a estrutura dos negócios. Compara-se particularmente o crescimento industrial com o crescimento do setor de exportações, a fim de pôr à prova a teoria de que a indústria cresceu porque o comércio exportador declinou. A Segunda Parte inclui os anos que vão de 1914 a 1929 mas, de certo modo, imbrica na década de 1930.

Tanto na Primeira quanto na Segunda Parte, os industriais são discutidos como grupo, primeiro como burguesia que surge das elites existentes e novas, depois como a nova elite que principia a fazer suas próprias exigências à sociedade e entra inevitavelmente em conflito com outros setores econômicos. Na Terceira Parte nosso interesse se concentra nesse conflito. A proporção que a indústria nacional passou a empregar maior número de operários e a suprir uma faixa maior do mercado, os fabricantes entraram a revelar, em suas palavras e em seu comportamento, uma concepção da sociedade, condicionada pelas suas origens e pelas condições objetivas, que se constituiu numa determinante significativa da fase seguinte de industrialização. A atitude dos fabricantes para com os operários, para com a classe média, a classe dos técnicos e acionistas potenciais, e para com os consumidores em geral, é discutida em relação ao período que mediu entre as duas guerras. Com o início da crise e o colapso da velha estrutura política em 1930, o governo principiou a tomar sobre si a solução dos conflitos sociais e da estagnação econômica. Por conseguinte, durante a década de 1930 e no período da Segunda Guerra Mundial, o governo reorganizou cada vez mais o ambiente em que operavam a indústria e o comércio. A última parte do estudo se conclui em 1945, quando o papel do governo repentinamente se contraiu.⁽¹⁶⁾

Assim sendo, a perspectiva histórica deste estudo é essencialmente sociológica. Discutem-se os aspectos macroeconômicos da economia como causas do desenvolvimento indus-

(16) O empresariado como causa de industrialização é discutido por Fernando Henrique Cardoso, em "Condições sociais da industrialização de São Paulo", *Revista Brasileira* (março-abril de 1960), pp. 31-46; e em "The Industrial Elite", no livro *Elites in Latin America*, organizado por Seymour Martin Lipset e Aldo Solari, pp. 99-114. Veja também W. P. Strassman, "The Industrial Elite", em *Continuity and Change in Latin America*, organizado por John J. Johnson, às páginas 161-185.

trial, mas presume-se que não sejam as únicas. Por mais adequadas que se apresentem as circunstâncias para a industrialização, a decisão de destinar recursos a esse propósito não será tomada enquanto as percepções e interesses da elite não estiverem favoravelmente empenhados. Essa condição, por seu turno, é a consequência da composição da elite e de suas relações com a sociedade que ela dirige. Visto por esse prisma, o empresário não é um herói cultural, a causa não causada, mas tão-somente o representante de um novo grupo, que segue, tateando, o caminho que o levará a um acordo com os outros homens de poder dentro da sociedade. Que o industrial tenha o poder de reestruturar completamente a sociedade talvez seja alguma coisa que nem ele mesmo é capaz de compreender.

PRIMEIRA PARTE

ORIGENS ECONÔMICAS E SOCIAIS DO EMPRESARIADO

1880-1914

CAPÍTULO II

A MATRIZ ECONÔMICA: A IMPORTAÇÃO

No início, a economia do café quase não tinha capacidade industrial para alimentar-se ou vestir-se. Nos primeiros anos do surto do café o negócio das importações atingira o zênite. Assim nas lojas apinhadas dos sírios, que comerciavam com fazendas na Rua Vinte e Cinco de Março, como nas lojas de luxo da Rua São Bento, o paulista comprava todos os produtos da Europa e dos Estados Unidos, desde o mais básico até ao mais supérfluo. Em 1910, as importações de São Paulo igualavam a produção das usinas e oficinas do Estado. Em 1915, só o afluxo de produtos alimentícios não bastava a proporcionar meia libra de alimento diário para cada habitante do Estado. A preponderância dos artigos importados de comércio era apenas uma consequência secundária do rápido crescimento do comércio de exportação. Inicialmente, o capital nacional deve ter sido empregado na expansão dos cafezais, no respectivo transporte e nas empresas agroindustriais. A escassez de mão-de-obra arrancava braços das culturas de subsistência e os carreava para a cultura do café e, frequentemente, as culturas de subsistência eram proibidas na fazenda. Daí que a importação suprisse maciçamente o novo mercado nacional de bens de consumo e bens industriais.⁽¹⁾

(1) Os dados sobre importações encontram-se em São Paulo (Estado), nas *Mensagens apresentadas ao Congresso Legislativo de São Paulo pelos Presidentes do Estado e Vice-Presidentes em exercício desde a proclamação da República até ao ano de 1916*, p. 626; *Anuário Estatístico de São Paulo (1900-1920)*; São Paulo (Estado), Secretaria da Agricultura, Indústria e Comércio, Diretoria de Estatística, Indústria e Comércio, *Comércio de cabotagem pelo Porto de Santos (1919)*; *Revista do Comércio e Indústria* (setembro de 1916), pp. 254-255.

Posto que os produtos importados viessem substituir produtos que não poderiam ser fornecidos localmente nos primeiros dias do comércio do café, os negócios de importação não constituíam obstáculo ao desenvolvimento da indústria. Pelo contrário, foram claramente a origem de um setor industrial que cresceu a par das empresas agroindustriais dos fazendeiros. Três séries de circunstâncias favoreceram o envolvimento de importadores na criação da empresa industrial. Em primeiro lugar, por sua própria natureza, a importação requeria certo número de operações realizadas *in loco*. A instalação de equipamento hidrelétrico, por exemplo, de fiações ou pontes de balsa requeria uma pericia técnica cujo exercício o comprador, por via de regra, deixava a cargo do importador. Este, frequentemente, se via obrigado a completar no local a manufatura de artigos que eram muito caros para serem embarcados completamente transformados, como pregos, cerveja e caldeiras, mas havia numerosas outras considerações além do peso e do volume. Alguns artigos, como o acetileno, eram perigosos demais para se embarcarem; outros, como biscoitos ou pasta, eram demasiado perecíveis; outros ainda, como ferragens e material de encanamento, exigiam um estoque caríssimo. As vezes, as operações de remate envolviam matérias-primas que se obtinham mais em conta em São Paulo do que embarcadas e, portanto, permitiam ao importador investir em fornos de tijolos, serrarias ou vidrarias, que contribuíam para a construção de suas pontes, de sua maquinaria industrial ou para o engarrafamento dos seus produtos.

Esse gênero de atividade industrial, essencialmente decorrente das operações do importador, era um fenômeno comum a outras economias orientadas para o comércio exterior. Por exemplo, na Amsterdã do século XVII, as maiores concentrações de capital industrial se encontravam nas fábricas de propriedade dos importadores, encarregadas do acabamento de artigos de comércio que se destinavam ao reembarque, como refinarias de açúcar e estabelecimento em que se fazia a tintura e a estampagem de tecidos. Em São Paulo, essas *verkeersindustriën* não reexportavam mas, a não ser por isso, exerciam funções análogas. Não se imagine que as operações de remate do importador não tivessem consequências reais para o processo de industrialização. Depois de importados os técnicos e as máquinas para a execução dessas tarefas limitadas, o importador podia perfeitamente fazê-los trabalhar em pro-

jetos mais complicados a fim de mantê-los plenamente ocupados. Foi assim que a firma importadora sueca de Holmberg Bech se incluiu entre as primeiras a produzir aço em São Paulo, após se haver dedicado por muito tempo a instalação de máquinas pesadas e à fabricação de peças sobressalentes.⁽²⁾

Uma segunda explicação da transição da importação para a manufatura reside na posição estratégica do importador na estrutura do comércio. O importador, e mais ninguém, possuía todos os requisitos do industrial bem sucedido: acesso ao crédito, conhecimento do mercado e canais para distribuição do produto acabado. A escassez de capital no comércio paulista de café corria parrelhas com a escassez de crédito para propósitos comerciais. Aparentemente, todo crédito derivava em última instância do estrangeiro, quer através de fabricantes ou distribuidores europeus, quer através de agências locais de bancos europeus intimamente associados com fabricantes e casas de comércio do exterior. Os oferecimentos de crédito por parte dos importadores permitiram a um substrato de atacadistas começarem a operar, e as firmas importadoras estenderam o crédito a lojas do interior e a mascastes. Importadores cujas mercadorias incluíam máquinas financiavam tanto os fabricantes quanto os comerciantes. Na década que antecedeu a Primeira Guerra Mundial, quando o comércio exterior era incentivado por diversos governos europeus, colocou-se um crédito generoso à disposição de importadores para a instalação de equipamento industrial. Dessa maneira, uma casa importadora alemã enviou vendedores ao interior paulista, oferecendo-se para instalar usinas hidrelétricas com facilidades de pagamento a todo agricultor que desejasse modernizar sua fazenda, sua fábrica ou a sede do município. Entretanto, em virtude da escassez de crédito fora do ramo de importações, o aparcimento de empresários em outros setores era pouco provável. Ao cabo de tudo, estes teriam de aceitar o financiamento do importador, o que significava o seu controle, ou absorver uma casa importadora a fim de lograr acesso direto ao crédito ultramarino.⁽³⁾

(2) Violet Barbour, *Capitalism in Amsterdam in the 17th Century*, p. 67; *O Estado de S. Paulo* (25 de dezembro de 1921); "Sweden's Aga in Brazil", *Brazilian Business*, (dezembro de 1957), pp. 26-28.

(3) Stanley Stein, *The Brazilian Cotton Manufacture*, pp. 69-77; U. S. Department of Commerce, Bureau of Foreign and

Nas circunstâncias do mercado de fronteira, o conhecimento do mercado que possuía o importador se constituía em vantagem inestimável. O cálculo do custo relativo da manufatura nacional supunha uma familiaridade com as oscilações dos diretos aduaneiros e de sua aplicação que não estava ao alcance dos atacadistas e de nenhum outro empresário em potencial. Na década de 1890, antes que qualquer porto do Brasil publicasse a mais rudimentar classificação de mercadorias que passavam pela alfândega, o "ataque à lista de importações" só poderia ser desfechado por alguém cuja rotina comercial incluísse esse tipo de informações. Como o importador em lugar de ser um especialista, era quase sempre um negociante cujos interesses abrangiam a mais ampla série imaginável de mercadorias, desde a chita até locomotivas, esse conhecimento tinha todas as probabilidades de estar muito próximo da onisciência.

O importador era tão valioso para o fabricante em relação aos seus mercados quanto o era em relação ao crédito que poderia proporcionar-lhe. O fabricante nacional distribuía tipicamente seus produtos através de importadores, e não através de atacadistas. Ele não se achava em condições de oferecer aos atacadistas o crédito a curto prazo de que estes precisavam para comprar-lhe as mercadorias; o importador podia fazê-lo e estava disposto a correr os riscos do negócio. Possuía fontes particulares de informações creditórias quando essa espécie de serviço comercial ainda não existia. Além disso, alguma vez, o importador se elevava, através do sistema de distribuição, de mascate a dono de loja no interior, de dono de loja a atacadista na capital e de atacadista a importador. Nesses casos, conhecia o negócio desde os seus alicerces.

Mas havia outro aspecto em que a posição do importador era estratégica como industrial potencial. Um sem-número de vezes os importadores converteram suas agências de vendas em fábricas autorizadas. Esse fenômeno, porém, só se registrou mais recentemente, à medida que o processo de industrialização principiou a influir na importação de máquinas complexas, protegidas por patentes, e à proporção que os padrões de consumo começaram a aumentar a procura de supetfluidades como bebidas alcoólicas, preparados farmacêuticos patenteados e cosméticos.

Domestic Commerce, Banking and Credit in Argentina, Brazil, Chile, and Peru, p. 84.

Em face dos seus recursos e da sua experiência, era provável, portanto, que os importadores não deixassem escapar as oportunidades apresentadas pelo padrão mutável do comércio e eles mesmos passassem a estimular a manufatura nacional. Afinal de contas, os importadores eram simples negociantes; se compravam de fabricantes franceses, alemães e ingleses, por que não comprariam de brasileiros?

De certo ponto de vista talvez pareça estranho que os importadores investissem na manufatura nacional. A manufatura, afinal, é uma atividade que compete com a importação. Porventura não se recearia o importador do crescimento de uma empresa econômica capaz de substituí-lo no mercado nacional? Muitos escritos históricos afirmaram que o conflito é inevitável. Humberto Bastos, por exemplo, que escreveu diversas monografias sobre o desenvolvimento da indústria brasileira, insiste em que "o capitalismo comercial é subsidiário, em geral, de empresas e bancos estrangeiros. Vivendo da importação de bens de consumo, todos os seus esforços se dirigem no sentido de facilitar o ingresso desses bens nos mercados semicoloniais". Além disso, cita Maurice Dobb quando este afiança que o capitalismo comercial sustenta a estrutura tradicional da sociedade com esse fim. Se bem pareça realmente exato que as elites econômicas tendem sempre a apoiar-se umas às outras, o fato de não quererem os importadores perceber as vantagens finais da diversificação pareceria limitar-se a circunstâncias um tanto específicas. Em primeiro lugar, podia acontecer que os fornecedores ultramarinos de bens de comércio, fabricantes ou companhias exportadoras, desinclinassem o importador de comprar mercadorias nacionais cortando-lhe o crédito. Em segundo lugar, era possível que o importador chegasse à conclusão de que o manufaturador poderia, afinal, derrotá-lo como distribuidor.⁽⁴⁾

No Rio, o primeiro desses conflitos potenciais de interesses foi real durante o século XIX. Ali as grandes casas importadoras inglesas, que controlavam a maior parte do comércio da cidade, viram-se forçadas, pelos seus fornecedores na Inglaterra, a negociar exclusivamente com mercadorias inglesas. Uma fábrica brasileira de malhas, que ousara oferecer sua linha de meias a uma delas, no princípio da década de.

(4) Humberto Bastos, *O pensamento industrial no Brasil*, p. 84.

1880, foi quase obrigada a fechar. Com a chegada, porém, do cabo submarino e com o desenvolvimento da concorrência da Alemanha e da França, os atacadistas que vinham comprando das companhias importadoras inglesas puderam encaminhar seus pedidos diretamente a uma porção de fornecedores estrangeiros. Alguns deles, quase todos imigrantes portugueses, a partir de então, se especializaram em importações e, com a liberdade de comprar onde bem entendessem, não tardaram a fazer sombra aos ingleses. Essa luta foi vencida pelos importadores independentes do Rio pelos menos um decênio antes que São Paulo surgisse como mercado de artigos importados. Em São Paulo, o importador inglês comprometido nunca possuía uma parcela significativa do comércio. Ao invés disso, importadores imigrantes independentes partilharam do mercado com várias grandes companhias mercantis administradas por súditos germânicos, cujas operações na Europa eram tão dispersas que não permitiam o controle por parte dos fornecedores. As próprias firmas inglesas pareciam, a essa altura, haver modificado sua política. Edward Ashworth and Company, por exemplo, firma do Rio, se achava pesadamente envolvida no financiamento e na distribuição para três fiações de São Paulo.⁽⁵⁾

Evidentemente, quando o importador tinha força bastante para desafiar essa fonte estrangeira de suprimentos, podia comportar-se com a mesma irresponsabilidade. Um dos primeiros exemplos de um agente de vendas nacional que se voltou contra o seu credor estrangeiro foi Antônio Sánchez, que representou a New York Life Insurance Company no Rio de Janeiro de 1882 a 1893. Nesse ano, Sánchez abriu uma companhia de seguros própria, a Sul América, e destruiu suavemente os antigos patrões conseguindo que se aprovasse, no le-

(5) Stein, *The Brazilian Cotton Manufacture*, pp. 70-71; Stein, "Brazilian Cotton Textile Industry", em *Economic Growth: Brazil, India, Japan*, de Simon Kuznets, Wilbert E. Moore e Joseph J. Spengler, p. 434. Os nomes dos proprietários das firmas importadoras foram tirados de vários anuários, incluindo o da Câmara Inglesa de Comércio de São Paulo e do Brasil-Sul, *Importers and Manufacturers in the State of São Paulo*; Brasil, Ministério do Trabalho, Indústria e Comércio, *Sociedades mercantis autorizadas a funcionar no Brasil, 1808-1946*. O registro das sociedades anônimas encontrado na Junta Comercial de São Paulo (daqui por diante designada pela sigla JCSF) foi largamente utilizado para determinar a data da organização, a constituição da diretoria, o capital e propriedade múltipla.

gislativo federal, uma lei que tornava efetivas todas as apólicas de seguros a partir do momento em que fossem redigidas. Como a New York Life se recusasse a conferir aos seus representantes tão ampla autoridade, a companhia deixou o Brasil. Claro está que era mais fácil aplicar um golpe desses no setor dos serviços do que na manufatura, mas métodos análogos são possíveis. Desenhos, partes, rótulos, depois máquinas inteiras podem copiar-se facilmente sem licença nem direitos num sítio tão remoto. As queixas frequentes acerca dessa prática, registradas na correspondência consular dos Estados Unidos, constituem indicações de que ela era mais comum ainda.⁽⁶⁾

A possibilidade de que o fabricante viesse, em algum ponto, a passar por cima do importador e vender diretamente ao atacadista ou ao retalhista não poderia transformar-se em realidade, pelo menos, durante os primeiros trinta anos de industrialização. O importador era suficientemente forte em seu controle do crédito e do sistema de distribuição para não levar em conta uma eventualidade dessas. Em alguns casos, sua participação financeira na manufatura lhe assegurava o direito de distribuição exclusiva. Em outros casos, a identidade era completa: o próprio importador era o empresário industrial. Mesmo quando não possuía ações das firmas para as quais operava como distribuidor, o importador pouco se preocupava com as consequências finais da manufatura nacional. Por conseguinte, quando os fabricantes locais solicitavam ao governo federal o amparo das tarifas, os importadores não levantavam objeções contra o aumento desses direitos *per se*. Absolutamente seguros de que seriam os intermediários do produto, fosse ele estrangeiro ou nacional, abstinham-se de queixar-se a menos que acreditassem o peticionário nacional, de fato, incapaz de atender à procura. Quando a Companhia Brasileira de Cimento Portland solicitou aumento dos direitos alfandegários para o cimento Portland, os principais importadores de cimento do Brasil nomearam uma comissão, não para combater a solicitação, mas apenas para averiguar se a fábrica de propriedade da companhia era realmente capaz de substituir o produto importado, em quantidade e qualidade.⁽⁷⁾

(6) Arquivos Nacionais dos Estados Unidos, Registros relativos aos negócios internos do Brasil [daqui por diante designados pela sigla RRAEBI, 832 5064/orig., 6 de maio de 1924.

(7) *Boletim Oficial da Associação Comercial* (agosto-dezembro de 1926), p. 406.

Importador convertido em manufator, Oscar Reinaldo Müller Caravellas escreveu memórias que mostram como os importadores aplicavam seus conhecimentos e sua experiência à manufatura. Imigrante de terceira geração, cujo pai se estabeleceu em São Paulo, Müller fez seu aprendizado com vários importadores e, por fim, tornou-se gerente da firma importadora Zerenner-Büllov. Após a Primeira Guerra Mundial, a idéia da manufatura principiou a intrigá-lo: "Em face do baixo nível do curso de câmbio, que nunca mais voltaria às taxas anteriores, e da evidente e progressiva elevação dos direitos aduaneiros, cotados em ouro, várias fábricas estrangeiras, com produtos variadíssimos, já vinham abrir fábricas aqui".⁽⁸⁾ Entrou a procurar um produto que pudesse fabricar e, finalmente, se decidiu por tubos de pasta de dentes. "O consumo, no Brasil, de dentífricos e produtos similares... estava crescendo continuamente. A importação já era considerável, com tendência para aumentar". Concluiu que seria possível, persuadir companhias estrangeiras a virem para o Brasil a fim de fabricar a pasta se já existisse uma fábrica de tubos. Sua experiência de importações também o ajudou a encontrar as máquinas de que necessitaria. "Versado como estava no negócio de ferragens, não me foi difícil orientar-me na busca do que precisava". Consultou catálogos de máquinas e publicações técnicas da Europa "e acabei mandando cartas, pedindo informações, a vários dos meus costumeiros correspondentes no exterior". Note-se que a maior parte do financiamento lhe adveio do sogro, gerente de banco aposentado, e não do pai, que era um pequeno fabricante de aquecedores de água. Müller criticou a falta de interesse do pai por modernizar o aquecedor ou expandir sua linha de produtos, falha que atribuiu ao tradicionalismo e à incapacidade de compreender o mercado. Na realidade, os problemas técnicos da fabricação de tubos se revelaram de solução difícil para o jovem Müller, mas, finalmente, ele conseguiu instalar sua fábrica e atrair para São Paulo fabricantes alemães e norte-americanos de dentífricos.

O caso de Müller ilustra a utilidade da experiência no campo das importações, embora não ilustre a transferência real de capital nem a expansão das firmas importadoras existentes e sua conversão em empresas industriais, visto que ele não

(8) Oscar Reinaldo Müller Caravellas, *História de uma indústria*, pp. 75-85.

possua ações dessas companhias nem obtive delas nenhum financiamento. A transferência, contudo, ocorreu e em larga escala. Uma lista de sessenta e cinco firmas importadoras, tirada de anuários comerciais e anúncios em jornais dos anos que precederam a Primeira Guerra Mundial contém, pelo menos, trinta e sete que se empenharam em atividades manufatureiras ou nelas investiram capitais (Tabela II-1). Das treze fia-

TABELA II-1. Lista de Importadores, cerca de 1910

Nome da Firma	Natureza da Manufatura
Afonso Vizeu	fábrica de tecidos
Almeida, Lisboa	...
Antenor de Camargo	...
Assumpção & Cia.	roupas feitas
Augusto Rodrigues	...
Avelino Souza	fábrica de tecidos
Brasital	fábricas de tecidos, óleos vegetais
Bromberg, Hacker	fábrica de tecidos
Byington & Cia.	fábrica de tecidos
C. P. Vianna	fiagem de lã
Carlos Urban	metalurgia
Casa Nathan	fósforos, doces, fábrica de tecidos
Cássio Muniz	...
Cia. Paulista de Importação	...
Costa Siqueira	...
Davidson Pullen	fósforos
Dodsworth & Cia.	...
Edward Ashworth	sandálias, sapatos, lonas
Elias Caifat	tecidos (em data posterior)
Evaristo Ramos	...
F. de Siqueira	...
F. S. Hampshire	...
F. Upton	metalurgia
Fracalanza & Cia.	móveis de vime
Franca Pereira	...
Freitas, Lima Nogueira & Cia.	...
General Commercial Co., Ltd.	...
Giorgi Picossi	...
H. Stolz	moagem, cerveja, pregos, forragens
Haupt & Cia.	metalurgia
Hugo Heise & Cia.	...
Holmberg Bech	acetileno, aço
Irmãos Jafet	tecidos
João Jorge, Figueiredo	pregos, sabão, óleos
João Reynaldo, Coutinho	tecidos

Natureza da manufatura	Nome da Firma
Jorge Fuchs & Cia.	...
Kruger	metalurgia
Krug & Cia.	...
L. Perroni	...
Lee & Villela	arame, louça esmaltada
Lion & Cia.	...
Lupton Co.	metalurgia
M. Almeida	...
MacDonald & Cia.	acetileno, oxigênio
Mappin & Co.	...
Martins Ferreira	ferragens, pregos
Mesbla	...
Naumann, Gepp	carros, cerveja, licores
Nelson Bechara	roupas feitas
Noschese	banheiras, louça esmaltada, ferragens
Reichert Irmãos	artigos de toucador, biscoitos, doces
Richard Wichello	...
Salgado & Cia.	cigarros
Schill & Cia.	maquinaria, fundição
Serva Ribeiro	...
Soares de Sampaio	...
Souza & Cia.	artigos de vidro
August Tolle	...
A. Trommel	água mineral, doces, biscoitos
Theodore Wille	...
Werner, Hilpert	tecidos, aço, metalurgia, meias, balanças
Whately & Cia.	sedas e tecidos
Wilson Sons	metalurgia
Victor Isnard	...
Zerrenner-Bülow	...
	cerveja, gelo

FONTES: JCSP, índice; Câmara Inglesa de Comércio de São Paulo e do Sul do Brasil, *Importers and Manufacturers in the State of São Paulo*; Brasil, Ministério do Trabalho, Indústria e Comércio, *Sociedades mercantis autorizadas a funcionar no Brasil, 1808-1946*; *Commercial Encyclopedia, Third Sectional Issue, South America*; Monte Domecq' et Cie., Société de Publicité Sud-Américaine, *O Estado de S. Paulo*; Empresa Editora, *São Paulo moderno*; *Erstes Jahrbuch für die deutschsprachende Kolonie im Staate São Paulo, 1905*.

ções de algodão erguidas antes do início do século em São Paulo onze, por volta de 1917, eram controladas por firmas importadoras ou por empresários que haviam começado como importadores. No correr do mesmo período mais vinte e uma fia-

ções haviam sido construídas, dezesseis das quais se achavam sob o controle de importadores.⁽⁹⁾

Nos meados da década de 1920, as atividades industriais de importadores e de importadores convertidos em manufatores, impressionantemente variadas e requintadas, incluíam o controle de todas as fases da manufatura têxtil, da moagem, do engarrafamento de cerveja e de bebidas, da manufatura de ferragens, da forja do aço e do latão, da laminação de metais, da estampagem do alumínio, da esmaltagem do ferro fundido, do fabrico do papel, da refinação de óleos vegetais e de toda a sorte de máquinas feitas de encomenda — elevadores, caldeiras, fornos, bombas, balanças e equipamento de moagem.

Muito mais do que as firmas do Rio, os importadores paulistas tendiam a perder sua identidade como importadores e transformar-se em fabricantes. Isto se devia, em parte, ao fato de possuírem as firmas paulistas uma participação muito maior na criação e na expansão das fábricas. O contexto histórico também era significativo. Os importadores do Rio haviam crescido lentamente numa economia regional, que devia tanto ao aumento da população vegetativa e ao desenvolvimento da burocracia federal quanto ao ciclo do café. Haviam sido importadores por muito tempo antes de adquirirem ações de empresas industriais. Os importadores paulistas mal se haviam estabelecido quando descobriram a necessidade de adaptar-se ao declínio da capacidade do café para custear as mercadorias vindas do estrangeiro. Vale notar que, enquanto os importadores de São Paulo se voltavam para a indústria à medida que a importação se tornava cada vez mais difícil, os do Rio vendiam suas empresas industriais e voltavam à ocupação original, a de simples atacadistas. Foi esse o destino de Sotto Maior & Companhia. Fundada em 1865 por um imigrante português como atacadista de bens importados por firmas inglesas, tornou-se a maior das firmas importadoras no início do século, controlando meia dúzia de fábricas do Rio; mas voltou depois às suas atividades atacadistas durante a década de 1930, vendendo todas as ações que possuía nas fábricas.⁽¹⁰⁾

(9) Propriedade registrada na JCSP, índice, e em São Paulo (Estado), *Diário Oficial* (1900-1920).

(10) Entrevista com Oswaldo Costa, diretor de Sotto Maior & Cia., Rio de Janeiro, a 4 de setembro de 1963; *Commercial Encyclopedia, Third Sectional Issue, South American*, p. 493.

As firmas importadoras paulistas que mantiveram sua identidade como importadores continuaram a influir no crescimento do setor industrial. Através de sua capacidade de mobilizar o crédito, principiaram a agir como agentes comerciais dos manufaturadores. Alguns importadores do Rio, no meado da década de 1930, estavam financiando os fabricantes de tecidos sem realmente participar da distribuição desses artigos. Algumas casas importadoras de São Paulo, a despeito do relativo declínio do setor de importação, conseguiram ampliar seus negócios assumindo as funções de atacadistas e retalhistas, como as firmas Cássio Muniz e Mesbla. Tornaram-se, assim, grandes mercados compradores de mercadorias, tanto locais quanto estrangeiras. Acompanhando os progressos do aprimoramento do mercado, importadores como Lion & Companhia e Mesbla se converteram em fornecedores importantes de meios de produção. Frederick Upton, um dos primeiros exemplos, foi um imigrante norte-americano que se adaptou ao crescimento da indústria paulista, especializando-se em manufaturas mais complexas. Até 1903, importara farinha de trigo, maldita de construção, fosfatos, cimento, lubrificantes e utensílios de cozinha. Nesse ano se reorganizou e passou a vender automóveis, tratores, motores e máquinas agrícolas. A reorganização processou-se paralelamente à mudança nas exportações dos Estados Unidos, principal fornecedor de Upton, cujas máquinas estavam começando a entrar nos mercados estrangeiros.⁽¹¹⁾

Os homens que, como Müller Caravellas, aprenderam os segredos da importação e, a seguir, empregaram sua experiência na manufatura foram, ao cabo de contos, mais importantes para a crescente industrialização de São Paulo do que os importadores que faziam inversões na indústria. Apenas uns poucos dentre os primeiros empresários industriais não iniciaram suas carreiras como negociantes-importadores: Simeon Boyes, Felix Guisard e John Kenworthy eram técnicos vindos ao Brasil para dirigir fiações de algodão, que, mais tarde, fundaram suas próprias fábricas. George Graig chegou em 1880 contratado por uma fundição como mecânico e, ao depois, iniciou sua própria fundição. Um imigrante, que decidiu negociar no interior, tornou-se industrial antes de ter qualquer

(11) Arno S. Pearse, *Brazilian Cotton*, pp. 40-41. *Commercial Encyclopedia*, p. 480.

contato com o ramo da importação. Este foi Nicolau Scarpa, que obteve o controle de alguns cotonifícios através dos seus negócios de corretagem de algodão.⁽¹²⁾

Todos os outros grandes empresários possuíam experiência de importação. Francisco Matarazzo chegou ao Rio com um estoque de banha que esperava vender. Abriu uma casa em Sorocaba e derreteria banha como atividade subsidiária, mas seu primeiro negócio em larga escala foi a importação de banha enlatada, farinha de trigo e arroz. Só em 1900, dezoito anos após sua chegada ao Brasil, encetou o primeiro empreendimento industrial, um moinho de farinha. Os quatro irmãos Jafet, que se instalaram em São Paulo entre 1887 e 1893, só decidiram entrar na manufatura de tecidos em 1906. Haviam passado longos anos, primeiro como atacadistas e, em seguida, como importadores de tecidos. Segundo uma anedota, provavelmente apócrifa, parte dos fundos que lhes foi possível, mais tarde, transferir para outras linhas de manufaturação, lhes adveio de um lucro inesperado na importação: um pedido de corantes de anilina feito pela firma pouco antes da irrupção da Segunda Guerra Mundial, continha dois zeros a mais, de sorte que eles receberam uma quantidade de corante cem vezes maior do que a necessária, num momento em que o preço das anilinas se elevava vertiginosamente.⁽¹³⁾

Rodolfo Crespi chegou a São Paulo como agente de uma firma de Milão, que principiara a exportar para o Brasil. Pereira Ignácio trabalhou para importadores de São Paulo e do Rio e, em seguida, negociou por conta própria, em Sorocaba, durante muitos anos. Ernesto Diederichsen foi gerente da companhia comercial de Theodore Wille. Anos depois, esses homens eram donos de algumas das maiores fábricas de tecidos do Estado. Egidio Gamba e os irmãos Puglisi Carbone importavam farinha e outros produtos alimentícios antes de se dedicarem à moagem da farinha. Os Klabins e Weiszflogs venderam papel importado por muito tempo antes de começarem a produzi-lo.

A importância da função importadora não diminuía para o empresário depois que ele se consagrava à manufatura. Quan-

(12) *Twentieth Century Impressions of Brazil*, pp. 406, 410; Monte Domecq' et Cie., Société de Publicité Sud-Américaine, *O Estado de S. Paulo*, p. 659; JCSP, índice.

(13) Antônio Jafet, *Vida e obra de Basílio Jafet*, pp. 32-30.

do Scarpa viu fortalecido suas atividades, que incluíam o des-
caroamento de algodão e o fabrico de tecidos, em Sorocaba,
sua firma entrou a importar materiais de construção, maqui-
naria, substâncias químicas e combustíveis para revender. Ale-
xandre Siciliano, que abriu uma fundição em São Paulo, a
qual veio a tornar-se a maior produtora de máquinas e pro-
duto de metal em todo o Estado, absorveu a companhia im-
portadora Lacerda Camargo. Um anúncio feito por Siciliano
em 1917 enumerava o equipamento que ele importava: loco-
motivas, trilhos, carvão, aço, ferro, cimento, óleos, asfalto,
canos e tubos, equipamento elétrico, motores a vapor, automó-
veis e suprimentos para o Exército e a Marinha. Roberto Si-
monsén, que começou como empregado de construções em
Santos, comprou ações de uma empresa de enlatamento de
carnes e uma olaria e, em seguida, absorveu uma firma impor-
tadora, a Casa Baruel.⁽¹⁴⁾

Os industriais continuavam a ser importadores por di-
versas razões. Primeiro que tudo, precisavam de matérias-
-primas do estrangeiro, sempre que pudessem aproveitar as
vantagens oferecidas pelas taxas de direitos aduaneiros, que
aumentavam o custo do produto acabado sem aumentar o custo
dos materiais necessários à sua produção. Mesmo que não
empregassem matérias-primas estrangeiras, precisavam de má-
quinas, peças sobressalentes, lubrificantes e materiais de aca-
bamento, como corantes, decoradores, tintas etc. Sempre que
podia, o industrial fazia seus pedidos diretamente, em grande
escala, para não precisar pagar comissões a intermediários.
Entre a importação por conta própria e a importação para
revenda havia apenas um passo. Os materiais que o indus-
trial encomendava para as suas necessidades podiam ser esto-
cados, ou ele os comprava em quantidades superiores às de
que necessitava, a fim de obter descontos. Finalmente, tal-
vez precisasse de artigos fabricados no estrangeiro para com-
pletar sua linha de produtos, ou talvez adquirisse agências de
vendas simplesmente porque possuía conexões no estrangeiro
que pareciam oferecer-lhe algo vantajoso. Os Jafets ainda
estavam importando tecidos mais finos no fim da década de
1920; Matarazzo possuía agências de venda de automóveis, lu-

(14) *Jornal do Commercio (São Paulo)* (9 de janeiro de
1917); Roberto Capri, *O Estado de S. Paulo e seus municípios*,
pp. 141-152; *Twentieth Century Impressions of Brazil*, p. 696.

brificantes e filmes cinematográficos; Pereira Ignácio vendia
fios importados de algodão e Noschese, fabricante de material
de encanamento, revendia máquinas de costura.

Por todos esses motivos, os empresários não julgavam
conflitantes as funções de importador e manufaturador, senão
complementares. Francisco Matarazzo, o mais bem sucedido
dos empresários do Brasil, insistia em 1928 que a questão
dos direitos aduaneiros não lhe inclinava as opiniões nem para
um lado nem para o outro: "Se sou industrial, como o indi-
cou a generosidade dos meus amigos fazendo-me presidente
do Centro [dos industriais], sou também negociante, impor-
tador em larga escala e fazendeiro neste Estado. Sinto-me, por-
tanto, perfeitamente à vontade no que concerne a esta questão".
Matarazzo exagerava a sua falta de compromissos com a in-
dústria, visto que suas operações agrícolas e a maioria de suas
operações de importação, por volta de 1928, tinham por úni-
ca finalidade fornecer matéria-prima às fábricas que possuía.
Não obstante, a declaração era válida no implicar que ele pre-
feriria importar a fabricar se visse nisso maiores possibilidades
de lucro. Foi esse espírito que o levou, inicialmente, bem
como a muitos outros, a manufaturar.⁽¹⁵⁾

O mesmo espírito fez com que gerações sucessivas de im-
portadores se voltassem para a manufatura à medida que se
diversificava a economia do Brasil. A única companhia bra-
sileira a responder ao desafio da ordem administrativa que
fechou as portas do país a automóveis construídos no exte-
rior, foi um antigo importador de carros Studebaker. O grupo
Novo Mundo, organização essencialmente bancária e impor-
tadora controlada por Domingos Fernandes Alonso, procurou
na Europa um automóvel que pudesse produzir sob licença,
depois que a Studebaker decidiu não construir fábrica no Bra-
sil. Adquiriu da Auto-Union alemã os direitos e a assistência
técnica para seus modelos de sedãs, jipes e peruas. Nenhum
grupo industrial particular brasileiro se abalçou a um em-
preendimento dessa ordem, nem sequer os que já produziam
máquinas pesadas.⁽¹⁶⁾

(15) Entrevista publicada pela *Folha da Manhã* de 12 de
junho de 1928, transcrita em *Brasil Econômico* (1.º de agosto de
1928), p. 16.

(16) "Organizações Novo Mundo-Vemag Enters Automobile
Industry", *Brazilian Business* (maio de 1957), pp. 16-19.

Mais notável ainda é o caso da Sotema, companhia fundada em 1934 para vender materiais e máquinas de construção, que institucionalizou o processo de substituição de importações. Principiando com certo número de agências importantes, como a Allis-Chalmers e a Bucyrus-Erie, entrou a produzir, durante a Segunda Guerra Mundial, seus próprios materiais, começando com rodas e eixos de trens. Expandindo-se e entrando, mais tarde, no campo dos tratores, do asfalto, do equipamento agrícola e dos *bulldozers*, a companhia desenvolveu a política de formar empresas subsidiárias da produção "quando um setor está maduro para a fase industrial". Através dessas organizações, a função importadora continuou a ser importante agente de promoção da industrialização.⁽¹⁷⁾

(17) "Aliam a técnica ao comércio", *Visão* (16 de outubro de 1964), pp. 37-38.